

Taller de Negocios con China

Objetivo general del curso:

Brindar herramientas clave para establecer relaciones comerciales exitosas con empresarios chinos, enfocados en la cultura empresarial, protocolos y construcción de relaciones de largo plazo.

Encuentro 1: Introducción Cultural a los Negocios con China

Objetivo:

Brindar un entendimiento sobre la cultura empresarial china, sus valores y normas, para facilitar la construcción de relaciones comerciales sólidas y de largo plazo.

Temas a tratar:

1. Visión general de China:

- Ubicación geográfica, población, idioma y sistema político.

2. Aspectos culturales clave en los negocios:

- El concepto de "guanxi" (relaciones y redes) y su relevancia en los negocios.
- La jerarquía y formalidad en las reuniones: protocolo para saludar, intercambiar tarjetas, y el rol del anfitrión.
- El papel de las cenas de negocios y cómo aprovecharlas para fortalecer relaciones.



3. Errores comunes a evitar:

- Temas delicados en las conversaciones: Taiwán, Tiananmen, críticas al gobierno chino.
- Casos de malentendidos culturales y cómo evitarlos.

4. La importancia de la paciencia y la comunicación indirecta:

- Diferencias en la toma de decisiones y el manejo de expectativas.
- Estrategias para abordar las diferencias culturales en los estilos de negociación.

Encuentro 2: Cómo Encontrar Proveedores y Prepararse para Ferias Comerciales

Objetivo:

Orientar a los participantes sobre cómo identificar buenas oportunidades de negocio en China, incluyendo la búsqueda de proveedores y la preparación para asistir a ferias comerciales.

Temas a tratar:

1. Zonas económicas clave en China:

- Beijing/Tianjin: tecnología, manufactura avanzada.
- Shanghai/Jiangsu/Zhejiang: industria automotriz, electrónica, textiles.
- Guangdong (Shenzhen/Guangzhou): comercio exterior, manufactura.
- Shandong/Sichuan/Fujian: agroindustria, maquinaria, bebidas.



2. Ferias comerciales en China:

- Principales ferias a nivel nacional e internacional: Feria de Cantón, China International Import Expo (CIIE), y Wine Day, entre otras.
- Qué esperar en una feria y cómo aprovechar al máximo cada evento.
- Cómo evaluar proveedores durante una feria: claves para negociar en persona y obtener los mejores acuerdos.

3. Casos de éxito en el comercio con China:

- Ejemplos de empresas latinoamericanas que han tenido éxito al hacer negocios con proveedores chinos.
- Cómo superar los obstáculos comunes al tratar con proveedores de China.

Encuentro 3: Comunicación Eficaz y Vocabulario Clave en Chino para Negocios

Objetivo:

Proveer a los participantes herramientas clave de comunicación para las negociaciones y transacciones, así como frases útiles en chino para mejorar las relaciones comerciales.

Temas a tratar:

1. Frases útiles en chino para negocios:

- Expresiones para saludos, despedidas, agradecimientos y otros modismos clave.



- Importancia del tono y las palabras adecuadas para establecer una relación de confianza.

2. **Vocabulario técnico para negociar:**

- Expresiones para negociar precios, plazos de entrega y condiciones comerciales.

3. **Estrategias para negociar con chinos:**

- La paciencia y la importancia de la negociación indirecta.
- Cómo hacer frente a las diferencias culturales durante las negociaciones.
- Entender las señales no verbales y los silencios en la comunicación.

4. **Uso de plataformas digitales para negocios:**

- WeChat como herramienta empresarial: su importancia en la comunicación y transacciones comerciales.
- Otras plataformas chinas relevantes para el comercio (Alipay, etc.).

Conclusión del curso:

El curso proporcionará a los participantes herramientas prácticas y culturales para los negocios, y un enfoque estratégico para operar con éxito en el mercado chino.

